pISSN 2071-4688
eISSN 2311-8709

Банковская деятельность

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА ИПОТЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Елена Викторовна СИНЯКОВА

кандидат экономических наук, специалист по ипотечному кредитованию АО «Альфа-Банк»,
Тюмень, Российская Федерация
lena_sin@bk.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: отсутствует

История статьи:
Рег. № 686/2019
Получена 29.10.2019
Получена в доработанном виде 18.11.2019
Одобрена 02.12.2019
Доступна онлайн 30.01.2020

УДК 336.71
JEL: G2, G21

Ключевые слова: ипотека, банк, факторы спроса, оценка

Аннотация

Предмет. Факторы спроса на ипотечные продукты банка.

Цели. Определение ключевых факторов формирования спроса на ипотечные продукты банка на рынке кредитования физических лиц, а также способов оценки этих факторов.

Методология. Применены принципы междисциплинарного анализа, сравнения, описания, наблюдения, обобщения и экспертной оценки.

Результаты. Выявлены и систематизированы факторы спроса, влияющие на потребительское поведение населения страны относительно предлагаемых банками ипотечных продуктов и программ кредитования. Разработан метод оценки выявленных факторов, позволяющий определить значимость конкретного фактора в принятии решения гражданином при выборе банка в целях приобретения жилья с использованием кредитных средств.

Выводы. Предложенные методы оценки позволяют банкам наиболее полно понимать потребности потенциальных клиентов, адекватно и своевременно реагировать на изменения данных потребностей, тем самым улучшать свои конкурентные преимущества в этом сегменте.

Область применения. Результаты могут быть использованы финансовыми организациями, предоставляющими услуги ипотечного жилищного кредитования населению, а также будут интересны органам государственной власти в части планирования программ обеспеченности населения жильем и повышения его доступности.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2019

Для цитирования: Синякова Е.В. Факторы формирования спроса на ипотечные продукты банка на рынке кредитования физических лиц // Финансы и кредит. — 2020. — Т. 26, № 1. — С. 125 — 141.
https://doi.org/10.24891/fc.26.1.125

Введение

Одним из ключевых механизмов привлечения и аккумулирования финансовых средств в целях стимулирования экономики, повышения инвестиционной привлекательности региона или города, развития жилищного строительства и повышения уровня обеспеченности населения жильем является рынок ипотечного кредитования. При помощи жилищной ипотеки обеспечивается рост рынка жилья. Финансирование жилья при помощи залога в настоящее время выступает одной из основных конфигураций кредитования, предусматривающее одновременно владение и пользование купленным в кредит жильем.

В то же время рынки ипотечного кредитования, в том числе судя по опыту зарубежных стран, формируют социальный дисбаланс, финансовую нестабильность и сопровождаются макроэкономическими рисками. Особенно остро стоит вопрос относительно ипотечных кредитов, предоставленных неплатежеспособным категориям граждан. Увеличение доли таких рынков ипотечного кредитования стало

причиной мирового кризиса банковской ликвидности в 2007 г.

С момента принятия Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»[1] в 1998 г. можно говорить о формировании рынка ипотечного кредитования. Следует отметить значительное количество попыток со стороны государства создать эффективный инструмент управления рынком ипотечного кредитования и сформировать эффективные институты его функционирования. В ряду данных попыток можно выделить государственные программы поддержки различных категорий граждан (молодые семьи, малочисленные народы севера, муниципальные служащие и пр.), а также программы, направленные поддержку строительного бизнеса и банковской системы.

На сегодняшний день доля ипотечных кредитов в структуре расходов населения страны на приобретение жилья остается незначительной по сравнению со статистикой зарубежных стран. Это говорит о несовершенстве системы ипотечного кредитования в России и низком уровне доступности данного кредитного продукта для населения страны. Монополизация рынка, отсутствие свободной конкуренции, непрозрачные системы формирования процентных ставок, наличие дополнительных расходов для потребителя, несовершенство законодательства, сложность самого процесса ипотечного кредитования и не всегда лояльные требования банков препятствуют эффективному развитию ипотеки и формируют негативный образ данной формы решения жилищной проблемы у потенциальных потребителей. По данным Банка России, по итогам 2018 г. в РФ доля ипотечной задолженности к ВВП составила 6,1%. Для сравнения, например, в Бразилии, Польше, ЮАР этот показатель находится в диапазоне от 12 до 29%, а в европейских странах — от 20 до 40% (в Польше, Венгрии, Италии), в Великобритании — около 80%, а в Дании и Голландии достигает 100% к ВВП. Это говорит об огромном потенциале развития ипотечного кредитования.

Так, Российский ипотечный рынок в I полугодии 2019 г. замедлился: банки выдали 575,5 тыс. ипотечных кредитов на 1,26 трлн руб. против 663 тыс. кредитов на 1,3 трлн руб. в I полугодии 2018 г. (данные Банка России). В количественном выражении снижение составило 13,2%, а в денежном — 3,5%. На 1 июля размер долга россиян по ипотеке впервые превысил 7 трлн руб., увеличившись за год на 20%.

Последний раз объем выдачи ипотечных кредитов в России в январе—июне снижался в 2015 г. после падения рубля и резкого повышения ключевой ставки, что привело к росту ипотечных ставок у банков. Тогда темпы падения были значительно сильнее — на 40%, с 766 млрд до 458 млрд руб.

Нынешнее снижение выдач также происходит на фоне повышения кредитных ставок по ипотеке из-за ужесточения денежно-кредитной политики Банка России: в конце прошлого года они опускались ниже 10% (исторический минимум в 9,41% был зафиксирован в ноябре), затем в мае выросли до максимума в 10,56%, а в настоящее время вернулись к снижению.

Однако согласно исследованиям ученых в области ипотечного кредитования населения (Л. Брайт [1], С.М. Вахтер [2], Н.В. Абрамова [3], М.Г. Васькина[2], А.Л. Белоусов [4]), на спрос на продукты ипотечного кредитования влияет не только процентная ставка на остаток долга, но и ряд иных факторов, играющих немаловажную роль при принятии решения потребителем о покупке жилой недвижимости за счет кредитных средств банка.

Так, например, Н.В. Абрамова рассматривает ипотеку с точки зрения ее доступности для отдельной семьи, при этом анализируется ряд факторов, характеризующих не только экономические показатели, но и социальные факторы региона проживания данной семьи: количество населения, количество многодетных семей, наличие государственных региональных программ поддержки и пр.

[1] Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

[2] *Васькина М.Г.* Ипотечное кредитование как способ повышения доступности жилья в современной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 1-3. С. 229—232.

М.Г. Васькина отмечает, что ключевое значение имеет именно сумма ежемесячного платежа вне зависимости от процентной ставки, что говорит о необходимости при одобрении кредита банкам более внимательно относиться именно к расчету ежемесячной финансовой нагрузки на заемщика и предоставлять возможность получения так называемых кредитных каникул либо иных способов снижения финансовой нагрузки в случае возникновения такой потребности.

Таким образом, спрос на ипотеку является многофакторным, а исследование факторов формирования спроса на рынке кредитования физических лиц и их оценка имеет существенное значение в системе развития данного вида кредитования и способствует определению кредитной политики банка в зависимости от потребительского предпочтения потенциальных заемщиков в реальном времени.

Степень изученности проблемы

Вопросы конкуренции в банковском секторе, развития конкурентных преимуществ, формирования факторов спроса и их оценки освещены в трудах многих исследователей. Так, в научных работах А.М. Тавасиева[3] банковская конкуренция определена как совершающийся в динамике процесс соперничества коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитных продуктов и банковских услуг.

Такого же подхода придерживается Х.М. Тамбиева [5], подчеркивая необходимость конкурентной борьбы на рынке ипотечного кредитования, которая поможет преодолеть негативные тенденции, сопутствующие данному рынку: узкую продуктовую линейку, высокие процентные ставки, низкую информированность населения, монополизм крупных банков и пр.

При этом основа повышения спроса на ипотечный продукт банка — это его соответствие потребительскому ожиданию. Привлекательность ипотечного продукта и кредитной организации в целом приблизительно равняется 1/54. Но для большинства коммерческих банков повышение конкурентоспособности ипотечных продуктов является одним из стратегических направлений развития и целевым ориентиром всего кредитного направления. В связи с этим стоит отметить сложность ипотеки в субъективном отношении к данной услуге потребителя, поэтому комплексное удовлетворение потребности клиента является основной социальной миссией кредитной организации.

Исследователь А.А. Федотова [6] отмечает многосубъектный характер рынка ипотечного кредитования, который характеризует его многофункциональность. Также Е.В. Красова, К.Е. Попкова [7] говорят, что позиции банка на рынке ипотечного кредитования зависят от решения трех вопросов: снижения затрат, дифференциации рисков и расширения продуктовой линейки. Эффективное решение данных вопросов ведет к увеличению доли на рынке и его удержанию, а вследствие этого и к повышению прибыли.

Различные исследователи выделяют разные группы факторов, влияющих на конкурентоспособность банка на рынке ипотечного кредитования в зависимости от своих убеждений и от целей научного исследования, поставленных перед ними задач и от общей экономической ситуации, в которой они проводят анализ. Но несмотря на множество позиций ученых можно выделить две группы факторов спроса на продукты ипотечного кредитования банка: внешние и внутренние.

Ученые О.Н. Чернышова[4], Т.С. Коростелева [8], В.В. Шеховцов, Н.В. Шевцова А.А. Шандаков [9] в своих трудах выделяют внешние факторы спроса на ипотечное кредитование, имеющие общеэкономические предпосылки:

[3] *Тавасиев А.М., Ребельский Н.М.* Конкуренция в банковском секторе России: учеб. пособ. М.: Юнити-Дана, 2001. 144 с.

[4] *Чернышова О.Н.* Проблемы и пути повышения конкурентоспособности российских банков на внутреннем и международном кредитных рынках // Саяпинские чтения. Сборник материалов круглого стола. Тамбов: Бизнес — Наука — Общество, 2014. С. 182—187.

- высокий уровень и нестабильность ключевой ставки, по сути, заменившей в практике банковской деятельности ставку рефинансирования;
- высокий темп инфляции, нестабильность курса рубля, которые вызывают риск процентных ставок при долгосрочном кредитовании (особенно по валютным кредитам);
- ограниченная платежеспособность граждан;
- несовершенство законодательства в системе жилищного строительства и обеспечения граждан жильем;
- проблемы социального характера;
- неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства;
- ухудшение макроэкономической ситуации в России, вызванное как причинами геополитического характера, так и изменением механизма курсовой политики Банка России.

По мнению ряда ученых (Д.А. Прохоровой [10], Ю.А. Ксенофонтовой [11], В.В. Верна [12], В.В. Кучинской [13] и пр.) в процессе предоставления данного вида услуг населению возникают проблемы внутреннего характера, решение которых в большей степени формирует конкурентоспособность банка на рынке ипотечного кредитования.

К внутренним факторам можно отнести следующие:

– длительное рассмотрение заявки потенциального заемщика. Например, заявка на приобретение квартиры на вторичном рынке жилья у физического лица рассматривается банком в течении 2—3 дней с момента предоставления полного пакета документов;

– одобрение недостаточного кредитного лимита на приобретение жилья, что приводит к отказу от выбранного заемщиком объекта. Как правило, в данном случае заемщик несет финансовые потери, связанные с исполнением обязательств перед продавцом и подготовки документов в банк;

– заемщик несет дополнительные расходы, вызванные оплатой услуг риелторского агентства и/или ипотечного брокера, составлением отчета об оценке, получением справок у различных государственных и коммерческих структур и пр.;

– несоответствие выбранного для приобретения объекта недвижимости требованиям банка. Например, наличие перепланировок, износ дома, определенный материал стен (при кредитовании индивидуального дома), степень готовности (при кредитовании строящегося жилья) и др.

Также, Ю.А. Ксенофонтова [11] к внутренним факторам, влияющим на спрос на ипотеку, относит уровень взаимодействия всех участников (агентства недвижимости, застройщики, компании по оценке недвижимости, страховые компании) при оформлении ипотечных кредитов, комплексная работа которых приводит приобретаемое жилье в соответствие с требованиями конечных пользователей [14].

Ученые Н.П. Абаева и Л.Т. Хасанова [15] под внутренними факторами понимают совокупность характеристик и свойств предоставляемых услуг, в рамках которых позиционируется банк, а также факторы, определяющие возможности реализации потребностей потенциального заемщика в будущем, в процессе пользования ипотечным кредитом (частичное/полное гашение задолженности, рефинансирование, использование государственных сертификатов, продажа жилья, реконструкция жилья, выделение долей в собственности и пр.).

Интегральный показатель оценки факторов конкурентоспособности ипотечного продукта формирует совокупный конкурентный потенциал банка на данном рынке. В свою очередь факторы спроса группируются в соответствии с базовыми приоритетами развития банковского продукта и его продвижения на рынок. К таким направлениям можно отнести маркетинговую работу банка,

инновационный аспект, операционную и информационную наполненность банка, интеллектуальный и кадровый состав банка.

При этом следует отметить, что факторы имеют взаимовлияющий и взаимозаменяющий характер. Систематический мониторинг интегральных показателей факторов способствует стратегическому планированию и предупреждению негативных эффектов, что позволяет быстро реагировать на изменение среды и менять тактику конкурентной борьбы на данном рынке.

В связи с этим для понимания стратегического положения банка на рынке ипотеки существует необходимость комплексного анализа факторов формирования конкурентных преимуществ и их оценки.

Методы исследования

Вопросам оценки факторов спроса на продукты ипотечного кредитования посвящены различные работы ученых. По мнению автора наиболее интересными являются исследования М.Е. Мамонова [16] и Р.В. Пшеничнова [17], а также методика попарного сравнения Т.Л. Саати [18].

Исследователь М.Е. Мамонов предлагает проводить анализ факторов через построение VECM-моделей [16], задача которых сводится к тому, чтобы построить модель, содержащую показатели спроса и предложения кредитов, и проанализировать, как шоки краткосрочной динамики кредитов населению и шоки факторов, ее определяющих, корректируются долгосрочными соотношениями спроса и предложения. При этом в своей модели он использует внешние факторы формирования спроса, а именно уровень безработицы, индекс потребительской уверенности Росстата, динамику ИПЦ, стоимость бивалютной корзины, рублевые вклады в банковской системе, качество кредитов, обеспеченность ликвидными активами, в частности вложения банковского сектора в государственные и частные ценные бумаги, и процентные ставки по кредитам.

Ученый Р.В. Пшеничнов [17] для анализа факторов спроса на ипотеку предлагает использовать метод Ирвина. Результирующим показателем в данной модели является количество выданных кредитов, так как этот показатель выступает основным целевым показателем работы отдела по ипотечному кредитованию и результирующим фактором при построении прогнозных моделей. В исследование включены социально-экономические факторы: средняя заработная плата, средняя пенсия, средняя цена за квадратный метр жилой недвижимости, средняя цена жилого помещения, средняя цена аренды квадратного метра жилого помещения, средняя цена аренды жилого помещения, прожиточный минимум, средняя процентная ставка, а также котировки курса доллара. По результатам исследования, проведенного Р.В. Пшеничновым, наибольшее влияние на количество выданных ипотечных кредитов оказывают внешние факторы: средневзвешенная процентная ставка и цена аренды квартиры за квадратный метр.

Для оценки внутренних факторов спроса на ипотечные продукты банка и их составляющих предложена методика сравнительного анализа. Данная методика разработана американским ученым Т.Л. Саати [18], одним из самых ярких представителей прикладной науки, который занимался также некоторыми вопросами теории планирования и прогнозирования процессов и явлений. Его труды нашли свое применение в том числе в экономических науках. Основой методики является получение экспертных оценок посредством попарного сравнения предложенных параметров, факторов или характеристик.

В практическом применении экспертам предлагается определенный набор факторов в табличном виде (матрицы), которые необходимо попарно сравнить. Таким образом, каждый фактор оценивается по степени относительной важности по специальной шкале по отношению к другому из предложенных к сравнению, при этом эксперты выражают свое субъективное представление о влиянии данных факторов на конкурентоспособность оцениваемого продукта исходя из личных предпочтений. Для

удобства сравнения все вербальные оценки переводятся в числовые посредством интервальной шкалы. С этой целью Т.Л. Саати предлагает воспользоваться девятибалльной шкалой относительной важности [18].

Структура оценки групп факторов и каждого фактора в отдельности, влияющих на спрос ипотечного продукта банка, а также порядок оценки их относительной важности в количественном выражении представлена на *рис. 1*.

Как отмечалось, спрос на ипотечные продукты банка является многофакторным и зависит от внешних и от внутренних факторов, однако, по мнению автора, внутренние факторы являются наиболее мобильными и банк может самостоятельно изменять их характеристики в целях повышения конкурентоспособности своей продуктовой линейки.

Анализ внутренних факторов спроса на ипотечные продукты банка по данной методике позволит определить сильные и слабые точки кредитной организации, начиная с кадровой политики и бизнес-процессов предоставления ипотечных услуг потребителям, заканчивая общей репутацией банка, что способствует определению стратегии обеспечения качественного обслуживания клиентов и принятию эффективных управленческих решений, а впоследствии повысит конкурентоспособность банка на ипотечном рынке и увеличит долю рынка, что в свою очередь выразится в результативности деятельности банковского учреждения. В связи с этим данная методика была использована для оценки внутренних факторов некоторых банков, действующих на территории РФ, результаты которой представлены далее.

Результаты исследования

В настоящее время на российском рынке ипотечного жилищного кредитования, по данным Банка России, функционирует более 560 финансовых организаций, активно реализующих свои ипотечные программы для населения страны на приобретение вторичного и строящегося жилья.

Так, прирост ипотечного кредитования в 2018 г. по сравнению с 2013 г. составил порядка 33% по количеству предоставленных ипотечных кредитов и практически на 40% по их объему (*рис. 2*). Однако сумма просроченной задолженности возросла почти в два раза (*табл. 1*). Средний срок кредитования — 15 лет при средней ставке 12% годовых. На начало 2013 г. ставка по ипотеке находилась на уровне 12,6%, к 2018 г. она снизилась до 9,8%.

На 1 июля 2019 г. совокупный ипотечный портфель наиболее активных банков составил 6,6 трлн руб., увеличившись за год на 27,7% (прирост за полгода составил чуть более 11%). Более 57% портфеля банков приходится на Сбербанк России, занимающий лидирующую позицию по этому показателю во всех рейтингах. Вторым по величине портфеля стал банк ВТБ (с долей 22,7%). На третьем месте с долей 3% ожидаемо оказался Росбанк (под брендом «Росбанк Дом» (группа Societe Generale в России)). На прочих же приходится только 16% совокупного ипотечного портфеля. Наибольший прирост портфеля как в полугодовом, так и в годовом выражении показали Банк ДОМ.РФ (55,3% и 103,5% соответственно) и Альфа-Банк (около 58,5% и 245,4%). Больше всех потеряли в объемах своих портфелей за год банк «Зенит» (10,6%) и группа Транскапиталбанка (8,8%), а за полгода — Интерпрогрессбанк (39,6%) (*рис. 3*).

Для исследования факторов формирования конкурентных преимуществ, за счет которых банкам удалось не только удержать своего потребителя, но и увеличить рост выдач ипотечных займов, воспользуемся предложенной ранее методикой попарного сравнения (*табл. 2, рис. 4*).

На основании полученных данных можно сделать вывод о том, что наиболее конкурентной на рынке ипотеки на сегодняшний день является группа факторов «Условия предоставления кредита». К данным факторам относятся требования банков к заемщикам и объектам залога (степень важности 27%). В условиях высокой закредитованности населения мелкими

кредитными продуктами и ужесточения требований Банка России по расчетам кредитной нагрузки на семейный бюджет, а также формированию резервов на каждый кредитный риск, проблема получения положительного решения от банка становится актуальной для заемщиков в России. Следующим по важности фактором является «Выход на сделку» (25%). Это связано в первую очередь с дополнительными затратами заемщика, вызванными расчетами с продавцами (физическими и юридическими лицами) при помощи аккредитивной формы расчетов и страхования рисков: риск утраты жизни и трудоспособности, утраты права собственности, утраты залога. В среднем данные расходы могут достигать до 1,5% от суммы займа, что является весомой суммой для заемщика, из-за чего банки начинают конкурировать по предоставлению наилучших условий по выходу на сделку.

Несмотря на безусловную значимость, процентная ставка по кредиту находится только на третьем месте (21%), что связано с постоянно меняющимся экономическим фоном и возможностью рефинансирования ипотеки в будущем.

Результаты расчетов интегрального показателя внутренних факторов конкурентоспособности ипотечного продукта в разрезе российских банков говорят о том, что наиболее привлекательным для потребителей является Сбербанк России, вторым идет банк ВТБ, что соответствует большому объему ипотечных займов предоставляемых данными банками населению страны. Остальные коммерческие банки, согласно полученным данным, имеют практически одинаковые конкурентные условия, несмотря на значительный прирост ипотечного портфеля некоторых банков в абсолютных значениях за последние периоды, описанные ранее (*рис. 5*).

Основные выводы

Рынок ипотечного кредитования имеет большое значение как для всего банковского сектора, так и в системе обеспечения населения жильем и повышения уровня его доступности. Услуги жилищного кредитования предлагают населению большинство финансовых организаций, ведущих свою деятельность на территории России, что связано с растущим спросом на данный вид кредитования. Выявлено, что ипотека — это сложный, многосубъектный и многофункциональный банковский продукт. Получение этой услуги связано со взаимодействием различных профессиональных участников рынка, а также сопровождается необходимостью осуществлять покупки услуг (продуктов) иных структур для выхода на сделку (оценка, страхование, услуги риелтора, брокера и пр.). Таким образом, формируются группы факторов (внутренних и внешних) влияющих на конкурентоспособность ипотечного продукта: процентная ставка, условия предоставления кредита, требования к заемщику и объекту недвижимости, параметры выхода на сделку и ее проведения, которые должны соответствовать потребительским ожиданиям потенциальных заемщиков. Предложена методика попарного сравнения факторов конкурентоспособности для оценки их влияния на интегральный показатель и по итогу анализа полученных результатов выявлены лидеры по предоставлению жилищных кредитов и соответствия предоставляемой услуги потребительскому ожиданию.

Таблица 1
Ипотечное жилищное кредитование, предоставленные физическим лицам — резидентам, и приобретенные права требования по ипотечному жилищному кредитованию, руб.

Table 1
Residential mortgage loans granted to resident individuals and acquired rights of claim for residential mortgage loans, RUB

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество предоставленных кредитов, ед.	33 580	823 175	1 012 064	699 419	856 521	1 086 940
Объем предоставленных кредитов, млн руб.	51 472	1 338 731	1 753 294	1 157 760	1 472 380	2 021 402
Задолженность по предоставленным кредитам, млн руб.	1 890 956	2 536 869	3 391 888	3 851 153	4 422 239	5 144 935
В том числе просроченная	28 164	25 443	28 954	39 524	48 059	54 575
Средневзвешенный срок кредитования по предоставленным с начала года кредитам, мес.	181,6	176,4	179,5	176,5	183	186,8
Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, предоставленным в течение месяца, мес.	181,6	176,4	177,9	182,9	184,6	187,5
Средневзвешенная ставка по предоставленным с начала года кредитам, %	12,69	12,44	12,45	13,35	12,48	10,64
Средневзвешенная ставка по кредитам, предоставленным в течение месяца, %	12,69	12,12	13,17	12,92	11,54	9,79
Справочно: приобретенные кредитными организациями права требования по ИЖК, млн руб.	72 396	61 709	72 229	81 467	100 174	134 733

Источник: Банк России. URL: http://www.cbr.ru

Source: Central Bank of the Russian Federation. URL: http://www.cbr.ru

Таблица 2
Матрицы парных сравнений альтернатив относительно факторов конкурентоспособности ипотечного продукта

Table 2
Paired comparison matrix of alternatives relative to the factors of competitiveness of the mortgage product

Факторы	Процентная ставка	Условия предоставления	Принятие решений	Сопровождение ипотеки	Выход на сделку	Среднее геометрическое (вес)	Степень важности
Процентная ставка	1	1/3	2	2	1/5	1,06	0,21
Условия предоставления	3	1	1/2	3	3	1,35	0,27
Принятие решений	1/2	2	1	1/5	3	0,72	0,14
Сопровождение ипотеки	1/2	1/3	5	1	1/5	0,96	0,19
Выход на сделку	3	1/5	1	5	1	1,25	0,25
Сумма	8	3,87	9,5	11,2	7,4	5,05	1
Результаты расчетов	ПС = 8,04		ИС = 0,76		ОС = 0,68		

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 1
Факторы, влияющие на развитие ипотечного продукта банка

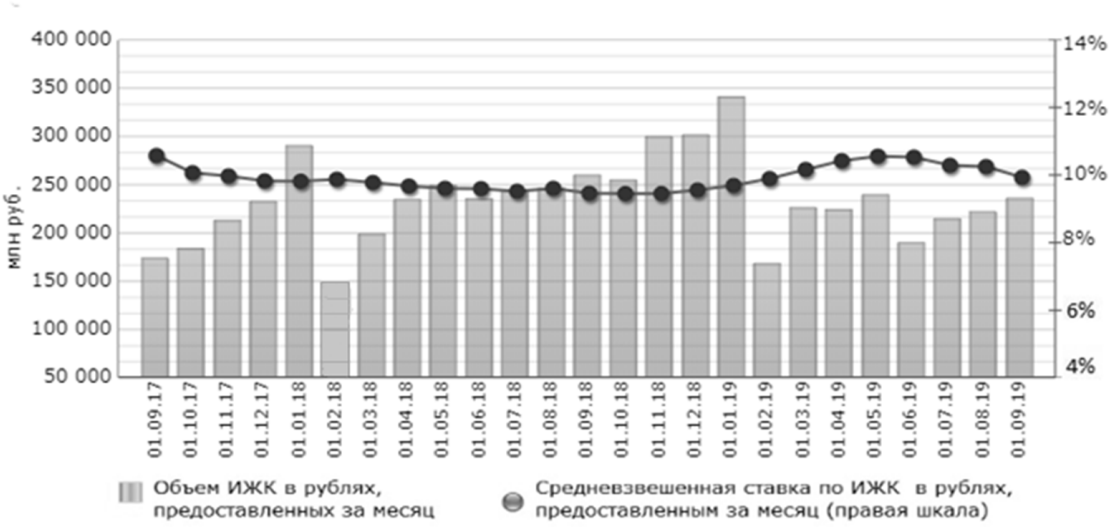
Figure 1
Factors affecting the development of mortgage products

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2
Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные за месяц в руб.

Figure 2
Home mortgage loans granted for a month, RUB

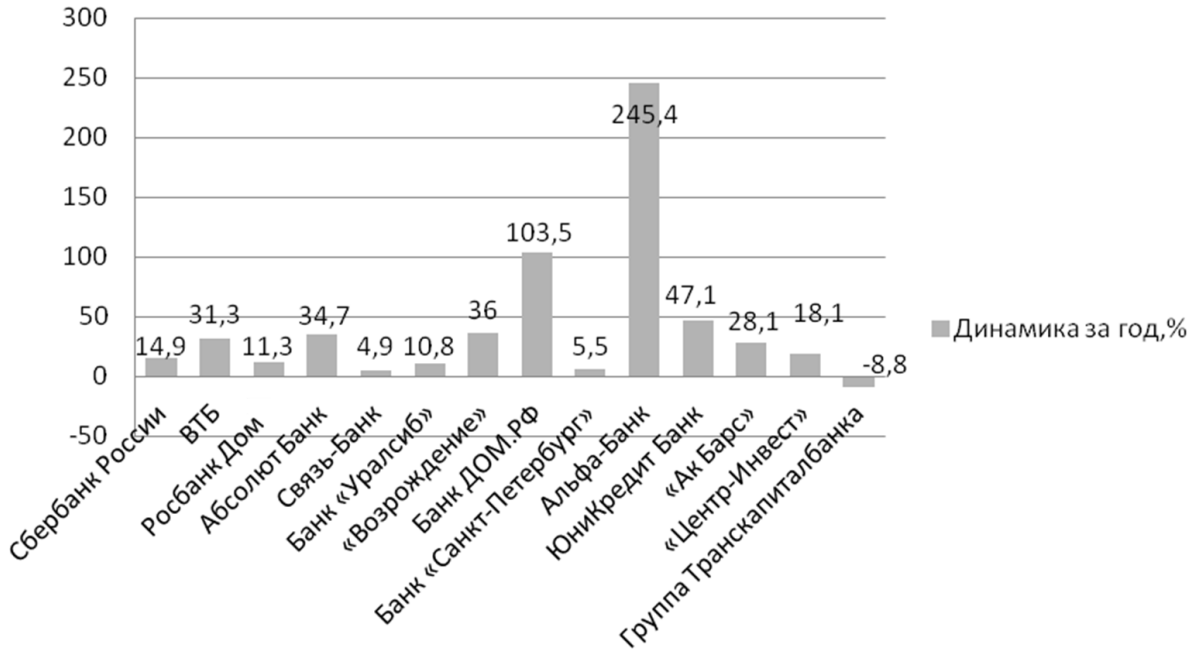


Источник: Банк России. URL: http://www.cbr.ru

Source: Central Bank of the Russian Federation. URL: http://www.cbr.ru

Рисунок 3
Динамика ипотечного портфеля некоторых банков за 2018 год, %

Figure 3
Trends in the mortgage portfolio of certain banks for 2018, percentage

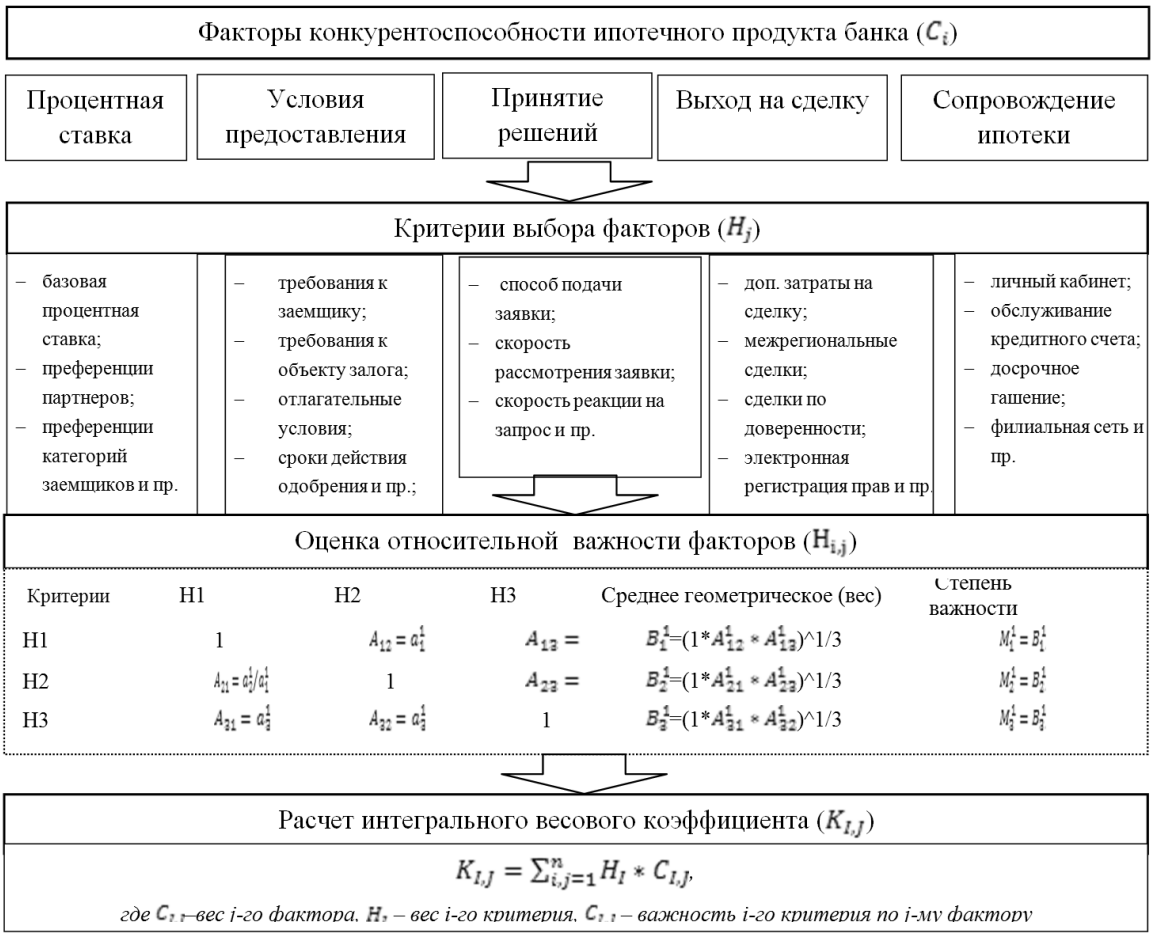


Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 4
Методика определения веса факторов конкурентных преимуществ ипотечного продукта банка

Figure 4
Methods to determine the weight of factors of competitive advantages of bank's mortgage product

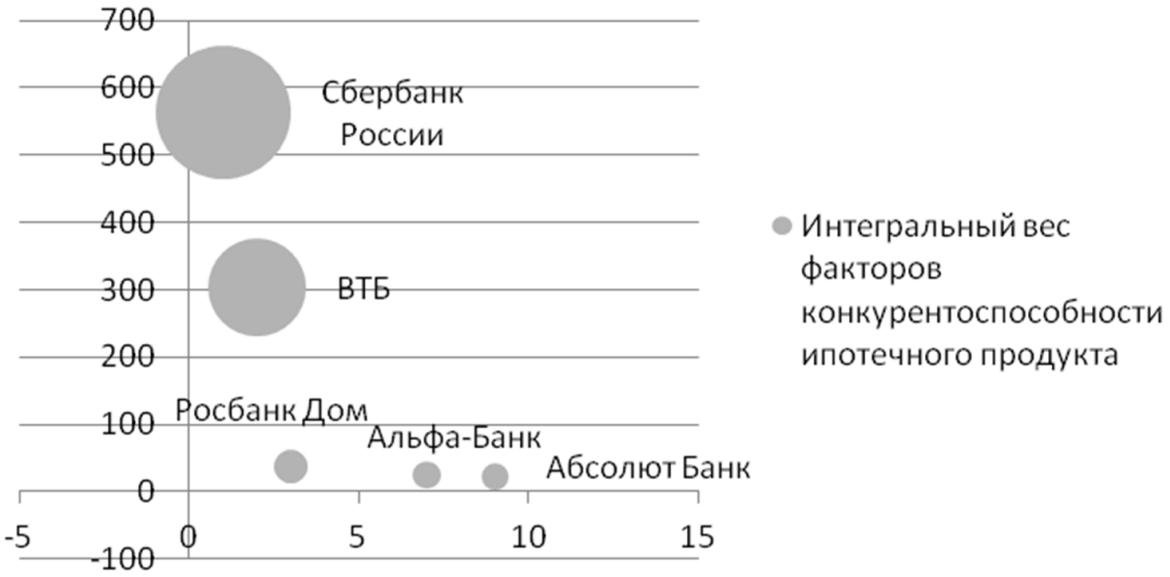


Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 5
Интегральный вес факторов конкурентоспособности ипотечного продукта некоторых банков

Figure 5
Integral weight of factors of mortgage product competitiveness of certain banks



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. *Bryant L.* Housing Affordability in Australia: An Empirical Study of the Impact of Infrastructure Charges. *Journal of Housing and the Built Environment*, 2017, vol. 32, iss. 3, pp. 559–579. URL: https://doi.org/10.1007/s10901-016-9527-0

2. *Wachter S.M.* Jens Lunde and Christine Whitehead: Milestones in European Housing Finance. *Journal of Housing and the Built Environment*, 2018, vol. 33, iss. 4, pp. 937–939. URL: https://doi.org/10.1007/s10901-017-9577-y

3. *Абрамова Н.В.* Влияние ипотечного кредитования на доступность жилья в регионах // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2017. № 3. С. 156—164. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/17301392

4. *Белоусов А.Л.* Развитие ипотечного кредитования и вопросы методологии определения доступности жилья // Актуальные проблемы экономики и права. 2019. Т. 13. № 1. С. 935—947. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/18046740

5. *Тамбиева Х.М.* Конкуренция банков на Российском рынке ипотечного кредитования // Вестник университета (ГУУ). 2015. № 8. С. 71—74. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/16924554

6. *Федотова А.А.* Развитие ипотечного кредитования как способа повышения доступности жилья // Экономика и социум. 2013. № 3. С. 738—745. URL: https://readera.org/razvitie-ipotechnogo-kreditovanija-kak-sposoba-povyshenija-dostupnosti-zhilja-140105721

7. *Красова Е.В., Попкова К.Е.* Проблемы повышения конкурентоспособности российских банков на национальном и международном рынках // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 1233—1237. URL: https://fundamental-research.ru/en/article/view?id=39763

8. *Коростелева Т.С.* Российский рынок жилья и ипотечного кредитования в 2014 году: состояние, проблемы и механизмы государственного регулирования // Жилищные стратегии. 2014. Т. 1. № 1. С. 25—44. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/16637156

9. *Шеховцов В.В., Шевцова Н.В., Шандаков А.А.* Современное состояние и перспективы развития ипотечного кредитования в России: региональный аспект // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 24. С. 16—25. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/16603526

10. *Прохорова Д.А.* Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 952—955. URL: https://moluch.ru/archive/91/19497/

11. *Ксенофонтова Ю.А.* Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 48-2. С. 139—143. URL: https://novainfo.ru/article/7047

12. *Верна В.В.* Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в российской федерации // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 1. С. 97—100.

13. *Кучинская В.В.* Конкурентоспособность коммерческих банков на рынке ипотечного кредитования // Евразийский союз ученых. 2015. № 10-5. С. 97—100. URL: https://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85/

14. *Yi-Kai Juan, Nai-Pin Hsing, Yin-Hao Hsu.* Applying the Kano Two-Dimensional Model and Quality Function Deployment to Develop Sustainable Planning Strategies for Public Housing in Taiwan. *Journal of Housing and the Built Environment*, 2019, vol. 34, pp. 265–282.

15. *Абаева Н.П., Хасанова Л.Т.* Конкурентоспособность банковских услуг: монография. Ульяновск: УлГТУ, 2012. 118 с.

16. *Мамонов М.Е.* Рынок кредитов населению: идентификация спроса и предложения в рамках VECM-анализа // Экономический журнал ВШЭ. 2017. Т. 21. № 2. С. 251—282. URL: https://www.hse.ru/data/2017/06/28/1171154443/%D0%9C%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2.pdf

17. *Пшеничнов Р.В.* Анализ факторов, влияющих на результаты банковской деятельности в сфере ипотечного кредитования // Жилищные стратегии. 2017. Т. 4. № 2. С. 107—126. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/17690146

18. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 278 с.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2071-4688
eISSN 2311-8709

Banking

FACTORS TO GENERATE THE DEMAND FOR MORTGAGE PRODUCTS OF BANK IN THE RETAIL LANDING MARKET AND THEIR EVALUATION

Elena V. SINYAKOVA

Alfa-Bank, Tyumen, Russian Federation
lena_sin@bk.ruAnnotation
ORCID: not available

Article history:
Article No. 686/2019
Received 29 October 2019
Received in revised form
18 November 2019
Accepted 2 December 2019
Available online
30 January 2020

JEL classification: G2, G21

Keywords: mortgage, bank, demand, determinant, evaluation

Abstract

Subject The article considers demand for mortgage products of banks.

Objectives The aim is to define determinants of demand generation for mortgage products in the individual lending market, and ways of their evaluation.

Methods I apply principles of interdisciplinary analysis, methods of comparison, description, observation, generalization, and expert evaluation.

Results The study identifies and systematizes factors affecting the consumer behavior of the country's population in relation to the mortgage lending programs offered by banks. It offers a method to assess the identified factors, which enables to determine the significance of a particular factor in the decision-making system by an individual when choosing a creditor bank for the purpose of home equity lending.

Conclusions The paper unveils key factors of demand for mortgage products. It formulates methods for these factors evaluation, which help banks to fully understand the needs of potential consumers, adequately and timely respond to changes in these needs, thereby improving their competitive advantages in this segment, and providing desirable conditions for mortgage lending. The findings can be used by any financial organization that provides housing mortgage lending services to the population. State authorities may also use the findings to plan programs for providing the population with housing and increasing housing access through mortgages.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2019

Please cite this article as: Sinyakova E.V. Factors to Generate the Demand for Mortgage Products of Bank on the Retail Landing Market and Their Evaluation. *Finance and Credit*, 2020, vol. 26, iss. 1, pp. 125–141.
https://doi.org/10.24891/fc.26.1.125

References

1. Bryant L. Housing affordability in Australia: An empirical study of the impact of infrastructure charges. *Journal of Housing and the Built Environment*, 2017, vol. 32, iss. 3, pp. 559–579. URL: https://doi.org/10.1007/s10901-016-9527-0

2. Wachter S.M. Jens Lunde and Christine Whitehead: Milestones in European housing finance. *Journal of Housing and the Built Environment*, 2018, vol. 33, iss. 4, pp. 937–939. URL: https://doi.org/10.1007/s10901-017-9577-y

3. Abramova N.V. [Influence of mortgage crediting on accessibility of housing in the regions]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Bulletin of Omsk University. Series: Economics*, 2017, no. 3, pp. 156–164. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/17301392 (In Russ.)

4. Belousov A.L. [Development of mortgage lending and issues of methodology for determining housing affordability]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual Problems of Economics and Law*, 2019, vol. 13, no. 1, pp. 935–947. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/18046740 (In Russ.)

5. Tambieva Kh.M. [Competition of banks on the Russian market of mortgage lending]. *Vestnik universiteta (GUU)*, 2015, no. 8, pp. 71–74.
URL: https://cyberleninka.ru/article/n/16924554 (In Russ.)

6. Fedotova A.A. [Development of mortgage lending as a way to increase housing affordability]. *Ekonomika i sotsium*, 2013, no. 3, pp. 738–745. (In Russ.) URL: https://readera.org/razvitie-ipotechnogo-kreditovanija-kak-sposoba-povyshenija-dostupnosti-zhilja-140105721

7. Krasova E.V., Popkova K.E. [Problems of increasing competitiveness of Russian banks in the national and international market]. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*, 2015, no. 12-6, pp. 1233–1237. URL: https://fundamental-research.ru/en/article/view?id=39763 (In Russ.)

8. Korosteleva T.S. [Russian housing and mortgage market in 2014: Condition, issues and State regulating mechanisms]. *Zhilishchnye strategii = Russian Journal of Housing Research*, 2014, vol. 1, no. 1, pp. 25–44. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/16637156 (In Russ.)

9. Shekhovtsov V.V., Shevtsova N.V. Shandakov A.A. [Current status and development prospects for mortgage lending in Russia: A regional aspect]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2015, no. 24, pp. 16–25.
URL: https://cyberleninka.ru/article/n/16603526 (In Russ.)

10. Prokhorova D.A. [Problems and prospects for development of mortgage lending in Russia]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2015, no. 11, pp. 952–955.
URL: https://moluch.ru/archive/91/19497/ (In Russ.)

11. Ksenofontova Yu.A. [Problems and prospects for development of mortgage lending in Russia]. NovaInfo.Ru, 2016, no. 48-2, pp. 139-143. URL: https://novainfo.ru/article/7047 (In Russ.)

12. Verna V.V. [Problems and prospects for development of mortgage lending in the Russian Federation]. *Novaya nauka: Strategii i vektory razvitiya = The New Science: The Strategy and Direction of Development*, 2015, no. 1, pp. 97–100. (In Russ.)

13. Kuchinskaya V.V. [Competitiveness of commercial banks in the mortgage lending market]. *Evraziiskii soyuz uchenykh*, 2015, no. 10-5, pp. 97–100.
URL: https://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85/ (In Russ.)

14. Yi-Kai Juan, Nai-Pin Hsing, Yin-Hao Hsu. Applying the Kano two-dimensional model and quality function deployment to develop sustainable planning strategies for public housing in Taiwan. *Journal of Housing and the Built Environment*, 2019, vol. 34, iss. 1, pp. 265–282.

15. Abaeva N.P., Khasanova L.T. *Konkurentosposobnost' bankovskikh uslug: monografiya* [Competitiveness of banking services: a monograph]. Ulyanovsk, UlSTU Publ., 2012, 118 p.

16. Mamonov M.E. [Market for retail loans in Russia: The identification of demand and supply through the VECM approach]. *Ekonomicheskii zhurnal VShE = The HSE Economic Journal*, 2017, vol. 21, no. 2, pp. 251–282. URL: https://www.hse.ru/data/2017/06/28/1171154443/%D0%9C%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2.pdf (In Russ.)

17. Pshenichnov R.V. [Analysis of factors affecting the results of banking activities in the field of mortgage lending]. *Zhilishchnye strategii = Housing Strategies*, 2017, vol. 4, no. 2, pp. 107–126. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/17690146 (In Russ.)

18. Saati T. *Prinyatie reshenii. Metod analiza ierarkhii* [The Analytic Hierarchy Process: Planning, Priority Setting, Resource Allocation]. Moscow, Radio i svyaz' Publ., 1993, 278 p.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.